

# Температура здорового бизнеса

**Архипова**

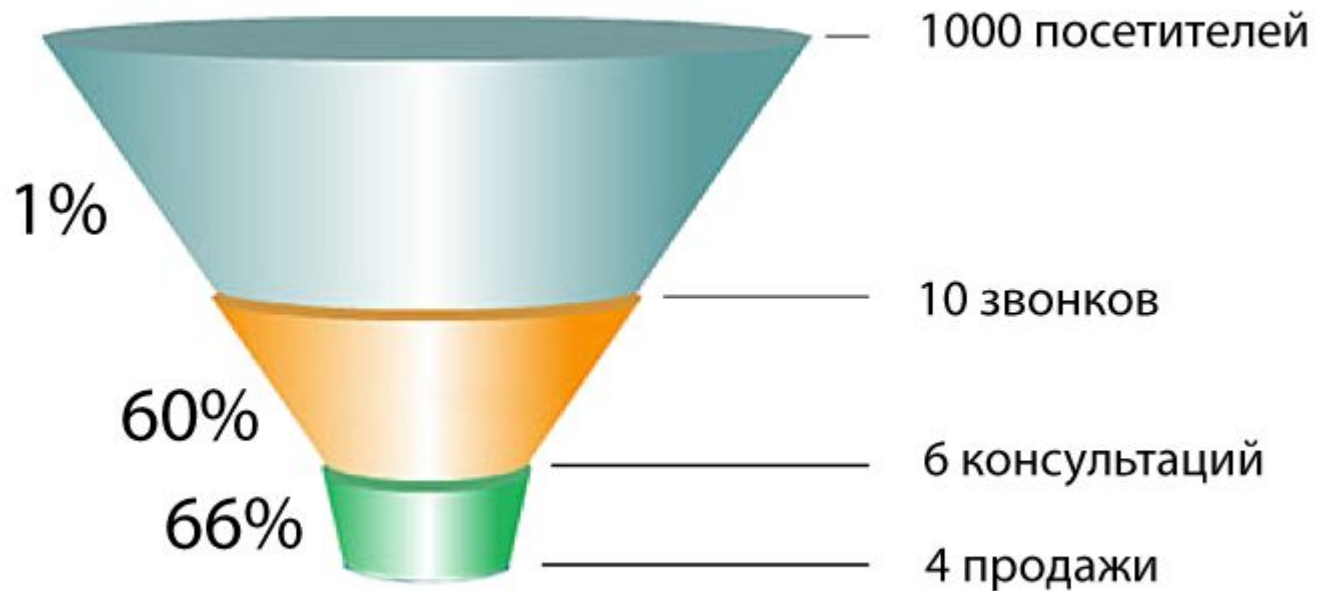
**ГК Профи**

# Когда измеряем?

- Когда финансовая яма
- Когда хочется больше денег, но не получается

# Что измеряем?

• Воронку продаж в динамике



# Что измеряем? Батутный клуб

- Количество обращений  $30-40(\text{звонки})+10(\text{прих})=40$
- Кол-во договоров  $8-12 = 8$
- Конверсия обращение/договор  $(8*100)/40=20\%$
- Средний чек  $(3*5000+5*7500)/8= 6500$  руб.
- Оборот  $8*6500= 52\ 000$  руб.
- Цена обращения ИНТРИГА
- На какую сумму идем при текущих показателях 6 рабдней прошло 10 рабдней всего.  $42\ 500$  руб. Идем на  $70\ 800$  руб  $(42500/6)*10=70800$  руб.
- % предоплаты 100%!

# С чем сравниваем?

1. Показатели для точки безубыточности
2. Показатели для выполнения плана на месяц

# Расчет точки безубыточности:

1. Размер постоянных расходов? (X) 45000

2. % маржи? (Y) 85

3. Решаем пропорцию, находим оборот точки безубыточности (Z) Кр 119000 руб БЦ 53000

X - Y            БЦ 45 000 – 85            Кр 111 000-93

Z - 100    53 000 - 100            z            -100

# Что есть постоянные расходы и маржа?

- Постоянные расходы –  
налоги+аренда+связь+ФОТоклад+канцтовары+реклама+з  
акупка(если закупка до продажи!)... бц:  
 $2600+22000+350+3500+1000+15000=45\ 000$
- Керамика:  
 $2500+25000+200+15000+300+3000+15000+50000=111\ 000$   
руб
- Маржа - % от оборота после вычета всех переменных  
расходов. Бц 85%
- Пример переменных расходов: Бц **зп-сделка процент с  
продаж (15%) Керамика (7%)**
- Маржа БЦ =  $100 - 15 = 85\%$  Маржа Керамика  $100-7=93\%$

# Как мне посчитать переменные расходы?

- Вести статистику 2-3 месяца.
- Сделать 3-4 среза и посчитать примерную процентовку.



# Что дальше?

- После того, как вы пособирали свою статистику 2-3 месяца, можем лепить план на месяц
- План включает: **оборот**, кол-во обращений, средний чек, % предоплаты, кол-во договоров, % маржи, сумму на рекламу за одно обращение
- БЦ: оборот 75 000, кол-во договоов 75 000/6500=12, конверсия 20% кол-во обращений=(12\*100)/20=60

# Сумма на рекламу за одно обращение

Пример расчета:

- Маржа 85%
- Средний чек 6500
- Сумма максимальная на рекламу за один договор не более  $6500 * 0.85 = 5500$  руб.
- Сумма максиммальная на рекламу за одно обращение:  $5500 * 0,2$  (конверсия обращение/договор) = 1100 руб.
- **УЧИТЫВАТЬ ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ!**

# Вернемся к точке безубыточности:

Считаем все показатели.

- Оборот точки безубыточности
- Маржа
- Средний чек
- Конверсия
- Кол-во обращений
- Кол-во договоров

# Температура здорового бизнеса

Финансовые показатели должны быть больше цифр предыдущего слайда

# Делаем план на месяц

- Берем показатели с расчета точки безубыточности
- Накладываем текущую ситуацию
- Если хотим, что бы показатели по воронке были выше, закладываем план действий для влияния на каждый круг воронки.

Спасибо за внимание!